



Juridique - Aymeric Louvet, Klyb Avocats

L'intention vaut l'action ou comment l'absence de contrat écrit peut révéler une exclusivité tacite de distribution !

Une société de droit anglais agréé un distributeur français pour revendre ses produits. Aucun contrat écrit n'est conclu. Après plusieurs mois de relations, le distributeur français – se considérant comme exclusif sur son territoire – s'émeut que son fournisseur ait vendu directement à l'un de ses clients.

En l'absence d'accord amiable, le tribunal compétent est saisi. Le fournisseur pour s'opposer à toute demande conteste l'existence de tout accord de distribution. Celui-ci invoque tout à la fois l'absence de contrat signé, de définition des conditions tarifaires et de commencement d'exécution de la relation.

La Cour d'Appel, pour écarter ces arguments et identifier la base de l'accord entre les parties, procède à une analyse détaillée des échanges de courriels. Ainsi, au fil des discussions, le fournisseur s'était dit « *heureux de travailler* » avec ce distributeur, puis avait proposé un contrat sans exclusivité avant d'accepter une exclusivité limitée à certains produits dont le produit objet du litige. De même, le fournisseur avait confirmé à son distributeur qu'il pourrait bénéficier des prix remisés, « *ce qui révèle qu'elle la considérait comme un distributeur avec lequel elle était liée par contrat* ».

Ce faisant, la Cour établit l'existence d'un accord relatif à la distribution des produits en France, avec une exclusivité limitée à certains produits.

Même si cette exclusivité tacite – reconnue par la Cour – n'est pas ici violée (le client détourné se situant en Suisse et non en France), le fournisseur est condamné pour non-respect de son obligation de loyauté dès lors qu'il « *connaissait le lien pré-existant [de son distributeur] avec [ce client]* ». Il doit donc réparer le préjudice subi par son distributeur.

En pratique cette décision – qui concerne d'autres produits que le vin – intéresse directement la filière vitivinicole. Trop souvent des relations commerciales de distribution (France ou Export) se développent sans contrat écrit (même synthétique). Motif avancé : sans contrat la relation est plus simple, plus fluide, basée sur la confiance...

Attention néanmoins : sans contrat formel, il y a tout de même contrat... Les tribunaux vont en effet s'intéresser à l'intention des parties et analyser le contenu de leurs échanges pour leur faire produire des effets de droit.



Ici, une exclusivité de distribution tacite est consacrée ; exclusivité qui se traduit donc pour le distributeur par un monopole territorial et/ou auprès d'une catégorie de clients. Monopole généralement sans contrepartie (minimum de ventes, stock tampon, actions commerciales à réaliser, etc.) et dont les contours restent précaires (Périmètre et donc limite à l'exclusivité ? Clientèle réservée pour le fournisseur ?) puisque ces points n'ont pas été – pour de bonnes raisons – discutés et donc contractualisés. Et le fournisseur de se retrouver bloqué...

Réf : CA Versailles 18 Mars 2021 – n° 17/07283